

67th

Business Report

株式会社クレディセゾン 営業のご報告
2016年4月1日～2017年3月31日(第67期)

時代を超えて受け継がれる、永久不滅の輝き。



PLATINUM 20,000円(税抜)/Invitation Only



GOLD 10,000円(税抜)



BLUE 3,000円(税抜)



PEARL 1,000円(税抜)/カードご利用で無料

SAISON AMERICAN EXPRESS® CARD
至高のサービス・圧倒的なポイントプログラム セゾンカード革新のラインナップ

SAISON
CARD
INTERNATIONAL



永久不滅
ポイント



次の10年も成長企業であり続けるために、 新たなイノベーションを起こし、 ビジネスモデルを変革する

2017年6月

代表取締役社長

林野 宏

株主の皆様へ

当社は、「Neo Finance Company in Asia」を経営ビジョンに掲げております。「サービス先端企業」という経営理念のもと、当社の強みである30年以上にわたるカードビジネスにおいて培ってきたノウハウや、3,600万人の顧客基盤、革新的な商品・サービス、多種多様な提携パートナーといった企業資産を活用し、金融サービスを中心とした多様なビジネス領域と戦略的な商品・サービスの開発を通じて、あらゆる個人・法人に対して最適なソリューションを提供し続けてまいります。

第67期(2016年4月1日～2017年3月31日)につきましては、新規カード会員の獲得による顧客基盤の拡大に加え、「Apple Pay」など新たな決済サービスの導入にも取り組み、クレジットカード・プリペイドカードを中心とした個人消費のキャッシュレス化を促進いたしました。

法人決済マーケットの取り込みとしては、企業規模・ニーズに応じた最適なソリューションを提供することで、企業における各種決済のキャッシュレス化やバックオフィス業務の効率化をサポートしております。

また、永久不滅ポイントを利用して長期投資の疑似体験ができる「ポイント運用サービス」の開始や(株)ゆうちょ銀行および日本郵便(株)と提携・発行しているVisaプリペイドカードにおいて、永久不滅ポイントプログラムを初めてプリペイドカードに提供するなど、永久不滅ポイントのプラットフォームを拡充し、新たな経済圏の構築に取り組みました。

さらに、当社が保有するデータを活用したビッグデータ基盤「セゾンDMP」の構築やオープンイノベーション型の研究開発組織「DG Lab」の設立など、有力なネット企業との新規事業の開発により、新たな収益を生み出すビジネスモデルの構築を加速したほか、マネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)を通じて、最先端のIT技術と世界標準の金融知識を活用した個人向け投資一任運用(ロボ・アドバイザー)サービス「MSV LIFE」を開始するなど、お客様一人ひとりに最適な資産運用サービスを提供しております。

一方、リース・信用保証・フラット35・資産形成ローンなどのファイナンス商品の推進を通じて、カードビジネスに依存しない収益力の多角化に挑戦するとともに、アジア圏内においてもベトナム、インドネシアにおいて、現地企業との戦略的パートナーシップにより、リテール金融ビジネスの拡大に取り組みました。

これらの結果、当期における業績は、連結営業収益2,789億4,400万円(前期比3.3%増)、連結経常利益は530億6,500万円(同21.1%増)、連結純利益は422億5,300万円(同61.5%増)となりました。

今後も、顧客の利便性向上や提携先企業の売上拡大に貢献する「コラボレーション経営」を追求するとともに、持続的成長につながるビジネス領域の拡大に取り組むことで、企業価値の最大化を実現してまいります。

株主の皆様におかれましては、画期的なステータス・カードとしての「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」をはじめ多彩なセゾンカード、UCカードのご利用とともに、一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

photo by Motoyuki Ishibashi

中期経営ビジョン「Neo Finance Company in Asia」

当社は「サービス先端企業」として顧客ニーズに対して最適なソリューションを提供し続けることによって、永続的に成長できる企業に生まれ変わります。危機感を持ち、今までの延長線上ではなく、イノベーションにより既存のビジネスモデルを変えることで、競争力を確保し、「アジアにおいて他にない新たなファイナンスカンパニー」に挑戦します。

中期経営目標

「イノベーションの実現とビジネスモデル・チェンジ」を実行することで、2018年度において「連結経常利益600億円」の達成を目指します。

Indonesia

Thailand

Singapore



Card Business



顧客基盤拡大と取扱高の伸長

「セゾン・アメリカン・エクスプレス®・カード」や「三井ショッピングパークカード《セゾン》」などの会員募集に継続して注力するとともに、WEBチャネルやタブレット端末を活用した募集手法の構造改革に取り組んだ結果、総会員数は2,646万人(前期末比3.3%増)と顧客基盤を拡大しております。カード取扱高拡大の取り組みでは、提携小売業を中心としたカード利用活性キャンペーンの実施やリボルビング払い・ボーナス一括払いなど多様なお支払方法の訴求等により、ショッピング取扱高は4兆4,766億円(前期末比5.1%増)、ショッピングのリボルビング残高は3,808億円(前期末比12.4%増)と伸長いたしました。

Asia Business

リテール金融ビジネスへの本格的参入

将来の成長基盤の柱として成長著しいASEANにおける海外事業展開を加速し、リテール金融ビジネスへの本格的参入を推進しております。ベトナムのHD SAISON Finance Company Ltd.は、二輪車や家電などの個品割賦事業を

プリペイドカードによるキャッシュレス化推進

当社はクレジットカードに加えて2011年よりプリペイドカードの発行を開始し、国内外で利用可能な渡航者向けカード「NEO MONEY」や、国内外でショッピング可能な国際ブランド付きカード「ココカラクラブカード」など、多種多様なプリペイドカードを発行しております。2016年12月には(株)パルコと提携し「PARCOプリカ」を発行いたしました。また、2017年1月には(株)ゆうちょ銀行および日本郵便(株)が仙台市・熊本市で発行するVisaプリペイドカード「mijica(ミジカ)」のシステム開発・運営を受託いたしました。これらの商品機能の充実とラインアップ拡大によりプリペイドカード累計発行枚数は3,800万枚を突破し、キャッシュレス化を強力に推進しております。

法人決済市場のキャッシュレス化推進

クラウド型経費精算ソリューション「Concur」を提供する(株)コンカー等と営業連携し、当社コーポレートカードや法人向けカードと組み合わせた経費精算業務の大幅な省力化に取り組んだほか、個人事業主の事業費決済のニーズに対応するビジネスカード「セゾンプラチナ・ビジネス・アメリカン・エクスプレス®・カード」の拡販や、中小企業・個人事業主を中心とした企業における間接業務の効率化を目的に振込手数料のコストダウンを実現する「セゾンスmart振込サービス」の提供を開始するなど、企業規模・ニーズに応じた最適なソリューションを提供した結果、法人系カードの取扱高は前期比20%増加しております。

中心に事業を展開し、順調に取扱高を拡大しております。さらに、インドネシアのPT. Saison Modern Financeは、合併パートナーであるPT. Modern Internasional Tbk.のグループ企業向けリース事業を中心に展開しておりますが、現在ではグループ以外の企業へもサービスを提供するなど、新たな提携先の創出と取扱商材の拡大を進めております。今後も、フィリピン、マレーシア、タイ、ミャンマー、インドなど近隣のASIA諸国のファイナンス市場への参入を推進してまいります。

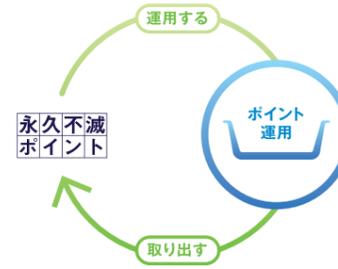
Internet Business

ビッグデータ基盤を活用したビジネスモデルの変革への挑戦

前期に引き続き、ネット会員の増強に努め、会員数は1,386万人(前期末比10.8%増)となりました。スマートフォン用アプリのダウンロード数も伸長し、ネットサービス全般の利用を促進しております。2016年5月には、これまで蓄積したデータを活用するため、ビッグデータ基盤「セゾンDMP(Data Management Platform)」を構築し、カード会員へのタイムリーな情報配信や広告事業の拡大など、付加価値提供型ビジネスの強化に努めております。また、7月にはオープンイノベーション型の研究開発組織「DG Lab」を設立し、既存のビジネスモデルの変革に取り組むほか、コーポレート・ベンチャーキャピタルの(株)セゾン・ベンチャーズを通じた、ベンチャー企業への機動的な投資や事業連携も実行しながら、当社の企業資産を活用した新ビジネスの創出に取り組んでおります。



Investment



資産運用マーケットでの地位確立

2016年12月に、永久不滅ポイントで長期投資を疑似体験できる「ポイント運用サービス」を開始いたしました。永久不滅ポイント残高が実際の投資信託の運用状況に連動し増減する革新性が支持を受け、利用者4万人を超え、運用金額3億400万円を超えております(2017年5月22日現在)。本サービスでは、長期投資の値動きを体感することで、資産運用に一歩を踏み出すきっかけとしていただくことを目指しております。セゾン投信(株)は営業開始から10年を経過し、12万人を超えるお客様に支持されております。昨年度は個人向け確定拠出型年金での商品取扱いに加えて、(株)ゆうちょ銀行でも販売を開始しました。一方、2015年に設立したマネックス・セゾン・バンガード投資顧問(株)では、個人向けロボ・アドバイザー・サービス「MSV LIFE」の提供を開始するとともに、機関投資家の資産運用受託も開始し、順調な成長を遂げております。

Change for Progress.

Targeting all kinds of corporations and individuals as customers, we will achieve growth while playing a leading role in our ever-changing society by leveraging the combination of our diverse strategic resources.

Finance Business

リース&レンタル

事業者の設備投資計画にあわせてOA通信機器やLED照明などを中心に「ファイナンスリース」「事業用割賦」「レンタル」を提供しております。強みである審査ノウハウと与信スピードを最大限に活かしながら、既存の主力販売店との共同キャンペーン実施などによる信頼関係強化や、新規重点販売店への営業強化に取り組んだ結果、債権残高は2,851億円(前期末比1.2%増)となっております。今後は、キャッシュレス決済の拡大を踏まえPOSレジ周辺市場などビジネストレンドへの対応や、新規収益の創造に挑戦してまいります。

信用保証

個人向け証書貸付型フリーローンの保証事業を中心に、提携金融機関と営業・管理両面にわたり密接な連携を行い、商品勉強会の実施をはじめ、個人ローンの推進に向けたきめ細かな連携体制の構築に努めております。事業資金も含む「資金使途の汎用性」、WEB上で完結できる「手続きの簡便性」、および「審査回答の迅速性」を兼ね備えたローン商品として支持され、提携金融機関403先(前期末差11先増)、保証残高3,341億円(前期末比12.2%増)と拡大しております。

ファイナンス

「フラット35」では、住宅購入時の諸費用の資金ニーズに対応する「セゾンのホームアシストローン」を含めた「住宅ローンパッケージ」として住宅購入をサポートしております。スピーディな審査や、ニーズに応じた柔軟な対応、カード事業で培った安心感が評価され、住宅金融支援機構への債権譲渡済み残高は4,502億円(前期末比26.6%増)となりました。また、「セゾンの資産形成ローン」はマーケットニーズに応じた商品性のカスタマイズや勉強会を通じた提携先との連携強化により、貸出残高2,169億円(前期末比71.8%増)となりました。

Work Life Design

全員が活躍する組織の実現

社員一人ひとりが活躍する組織実現を目指して、ダイバーシティ&インクルージョンを推進しております。主な取り組みとして、女性活躍支援、社員一人ひとりの成長をサポートする自己啓発支援、生産性向上のための働き方改革を進めております。女性活躍支援ではキャリア形成施策、自己啓発支援ではカフェテリアプランを用いた活躍支援制度「CANVAS」の導入、働き方改革では複数部門にてテレワークのトライアルを行い、障がい者雇用の拡大にもつなげております。また、有志社員を中心に構成された部門横断型の活動組織「セゾン・ワークライフデザイン部」では、WEBメディア「SAISON CHIENOWA」の運営をはじめ、ボトムアップ型の働き方改革を推進しております。



CSR

当社ならではの社会貢献活動

大規模災害に対する支援や、神奈川県と連携した「動物保護センター建設基金」への寄付、京都大学IPS細胞研究所(CiRA)「iPS細胞研究基金」への寄付活動など、カード会員様が永久不滅ポイント交換やカード決済による寄付を通じて、社会貢献活動に参加できる環境整備を推進しております。また、赤城自然園の運営を通じて子どもたちに自然本来のすばらしさを伝える環境保全活動に取り組むほか、中高生の成長のサポートや、日系企業とベトナム人学生の相互理解を深めることを目的とした教育プログラムに参加するなど次世代を担う学生の教育事業にも取り組んでおります。

Shanghai

Japan

Vietnam

Malaysia

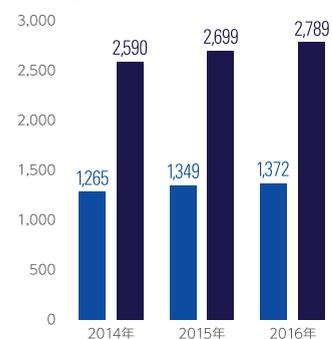
FINANCIAL DATA

経営成績

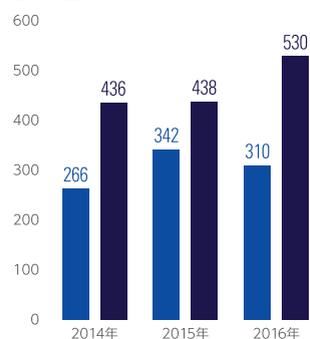
(億円、万人)

■ 第2四半期 ■ 通期

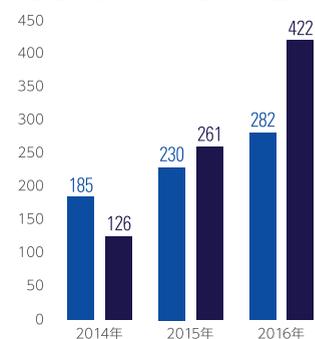
営業収益



経常利益



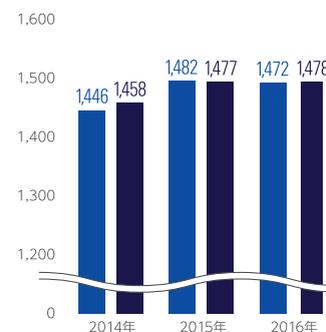
親会社株主に帰属する当期純利益



カード取扱高 (単体)



カード稼働会員数 (単体)



第67期は、国内ではキャッシュレス社会の実現に向け、個人・法人それぞれのニーズに応える決済手段の拡充に取り組むとともに、アジア圏内では日本で培ったノウハウを活用したリテール金融ビジネスを推進していくなど、持続的成長を実現可能にする基盤構築に取り組んでまいりました。

営業収益については、クレジットサービス事業で、提携先企業と一体となったカード会員募集の推進や提携小売業を中心としたカード利用活性の推進等により、ショッピング取扱高が4兆4,766億

円(前期比5.1%増)、リボルビング残高が3,808億円(前期末比12.4%増)と順調に拡大いたしました。さらにファイナンス事業で、信用保証残高が堅調に推移したことや「フラット35」「セゾンの資産形成ローン」が収益貢献したことなどにより、営業収益は2,789億円(前期比3.3%増)となりました。

営業費用では、カード取扱高拡大に伴う連動費用が増加するなどした結果、経常利益は530億円(前期比21.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は422億円(前期比61.5%増)となりました。

Supporting Company

クレディセゾンは引き続きサッカー日本代表を応援していきます

当社は、世界を舞台に飛躍するサッカー日本代表のサポーターカンパニーとして、2001年からその活動を支援しております。日本航空(株)(JAL)との共同プロモーションや永久不滅ポイントの会員様限定アイテムの交換などを通じて、「SAMURAI BLUE(日本代表)」や「U-23日本代表」をはじめとした各カテゴリーの日本代表チームをバックアップしております。また「ナショナルフラッグベアラー」「ウェルカムキッズ」といったキッズプログラムを実施し、未来のサッカー日本代表を目指す子どもたちの夢を叶えるお手伝いをしております。



©JFA/キリンチャレンジカップ2016
対オマーン代表戦 先発メンバー (2016.11.11)



©JFA/キリンチャレンジカップ2016
対U-23南アフリカ代表戦先発メンバー (2016.6.29)



クレディセゾンは
サッカー日本代表の
サポーターカンパニーです。

CORPORATE DATA

株式の状況

(2017年3月31日現在)

発行可能株式総数 300,000,000株

発行済株式の総数 185,444,772株

株主数 11,782名

大株主(上位10名)

| 株主名 | 当社への出資状況 | |
|--|----------|---------|
| | 持株数(千株) | 持株比率(%) |
| 日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口) | 23,238 | 14.22 |
| JP MORGAN CHASE BANK 385632 | 11,593 | 7.09 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口) | 10,479 | 6.41 |
| BNYMSANV AS AGENT/CLIENTS LUX UCITS NON TREATY 1 | 6,694 | 4.10 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口9) | 5,234 | 3.20 |
| (株)みずほ銀行 | 4,675 | 2.86 |
| HSBC BANK PLC A/C CLIENTS 1 | 4,407 | 2.70 |
| STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY | 3,927 | 2.40 |
| 立花証券(株) | 3,900 | 2.39 |
| 資産管理サービス信託銀行(株)(証券投資信託口) | 3,198 | 1.96 |

※1. 当社は、自己株式22,033,143株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

※2. 持株比率は、自己株式を控除し算出しております。

会社概要

(2017年3月31日現在)

商号 株式会社クレディセゾン Credit Saison Co., Ltd.

設立 1951年5月1日

資本金 759億2,936万円

従業員数 2,289名 他に嘱託、パートおよびアルバイトの期中平均雇用人員は1,549名(1日7.75時間換算)

本社 〒170-6073 東京都豊島区東池袋三丁目1番1号 サンシャイン60・52F

主要な事業内容 ①クレジットサービス事業(クレジットカード事業およびサービス(債権回収)事業等)
②リース事業(リース事業)
③ファイナンス事業(信用保証事業およびファイナンス関連事業)
④不動産関連事業(不動産事業および不動産賃貸事業等)
⑤エンタテインメント事業(アミューズメント事業等)

役員

| | | | | | |
|----------|-------|-----|-------|-------|-----------|
| 代表取締役会長 | 前川 輝之 | 取締役 | 平瀬 和宏 | 取締役 | 上野 恭久(社外) |
| 代表取締役社長 | 林野 宏 | 取締役 | 松田 昭博 | 取締役 | 米澤 禮子(社外) |
| 代表取締役副社長 | 高橋 直樹 | 取締役 | 山本 善久 | 取締役 | 林 郁(社外) |
| 専務取締役 | 山本 寛 | 取締役 | 岡本 龍成 | 常勤監査役 | 村上 喜堂(社外) |
| 専務取締役 | 山下 昌宏 | 取締役 | 武田 雅子 | 常勤監査役 | 櫻井 勝(社外) |
| 常務取締役 | 清水 定 | 取締役 | 三浦 義昭 | 監査役 | 山本 恵朗 |
| 常務取締役 | 水野 克己 | 取締役 | 馬場 信吾 | 監査役 | 笠原 智恵(社外) |

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月開催

基準日 定時株主総会・期末配当 毎年3月31日 その他必要がある場合は、あらかじめ公告いたします。

株主名簿管理人および
特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(郵便物送付先) 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先) ☎0120-782-031(9:00~17:00 土・日・祝日を除く)
(インターネットホームページURL) <http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

公告の方法 電子公告(当社のホームページに掲載) <http://corporate.saisoncard.co.jp/>

上場証券取引所 東京証券取引所

証券コード 8253

【株式に関する住所変更などのお届出およびご照会について】

証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更などのお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

【特別口座について】

株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様は、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいますが)を開設しております。特別口座についてのご照会は、上記の電話照会先をお願いいたします。

